

ПОЛОЖЕНИЕ О ШКОЛЬНЫХ ДЕБАТАХ

1. Общие положения

1.1. Настоящее положение определяет порядок организации и проведения открытого турнира школьников по Оксфордским дебатам.

1.2. Турнир направлен на создание условий для развития метапредметных и личностных знаний и умений учащихся, связанных с эффективной коммуникацией в старшей школе.

1.3. Турнир будет содействовать формированию системы оценки метапредметных результатов образования

2. Цели и задачи

2.1. Цели Дебатов:

2.1.1 формирование дискуссионных навыков личностных и метапредметных результатов образования связанных с коммуникативными умениями

2.1.2 развитие позитивных гражданских ценностей и критического мышления;

2.1.3 актуализация ученических проблем, гражданско-социальное воспитание школьников;

2.1.4 популяризация дискуссионных методов в школьной среде.

2.2. Задачи Дебатов:

2.2.1. создать условия для формирования общественной инициативы, личностной активности школьников;

2.2.2. создать и апробировать модель организации чемпионата по дебатам как технологии развития у учащихся критического, аналитического мышления;

3. Судейская коллегия

3.1. Для проведения дебатов создается судейская коллегия из числа педагогов школы.

3.2. Члены Судейской коллегии оценивают участников Дебатов на основании следующих критериев оценки:

- Убедительность;
- Аргументация и анализ;
- Содержание;
- Опровержение;
- Организация;
- Вопросы: качество задаваемых вопросов, умение отвечать на вопросы;
- Умение работать в команде.

3.3. Оценки участников Дебатов заносятся каждым членом Судейской коллегии в индивидуальный протокол.

3.4. Победитель выявляется аудиторией. Аудитория голосует за аргументированность и убедительность позиции команд.

4. Участники Дебатов

4.1. Дебаты проводятся среди школьников 8 -11 классов школы «Данко». В Дебатах принимают участие 2 команды. Состав команды – 4 игрока.

4.2. Каждая может сопровождаться группой поддержки (не более 4 чел.), имеющей право задавать вопросы из зала.

5. Время проведения дебатов.

5.1. Дебаты проводятся несколько раз в течение учебного года в рамках предметных **месячников.**

6. Условия и порядок проведения

6.1. Дебаты проводятся в соответствии с утвержденным регламентом. До начала участия команды получают теоретические материалы для подготовки.

7. Подведение итогов

7.1. По окончании выступлений и вопросов команд Судейская коллегия совещается и оглашает результаты дебатов. На основании четких, выработанных критериев.

7.2. Победители Дебатов награждаются грамотами. Все участники дебатов получают грамоты и сертификаты.

Приложение №1

Построение кейса

Кейс – это система доказательств, которую команда использует, чтобы обосновать свою позицию. В состав кейса входят аргументы (высказывания, посредством которых осуществляется доказательство тезиса) и промежуточные допущения (вспомогательные допущения, которые вводятся в процессе рассуждения и устраняются затем при переходе к окончательному результату рассуждения).

Аргументы – это истинные (с точки зрения команды) суждения, причем, истинность их должна быть обоснована в процессе доказательства. Аргументы должны быть как можно более очевидны, но, с другой стороны, не тривиальны. Таких аргументов в защиту спорного тезиса не так много. Поэтому необходимо выбрать 1-2 наиболее значительных аргумента и тщательно их разработать (привести доказательство и поддержки). Аргумент, таким образом, в сжатом виде представляет главную идею команды, которая может быть освещена с различных позиций. Следовательно, структура кейса и весь ход игры претерпевает определенные изменения. Во-первых, необходимо помнить, что формат дебатов – это только схема, с которой можно (и нужно) импровизировать для того, чтобы добиться наилучшего результата – убедительности. Во-вторых, в дебатах должно присутствовать столкновение мнений, которое достигается посредством тщательного опровержения того, что только что было сказано оппонентами.

Логические уровни аргументации

Тезис	то, вокруг чего обычно ведется спор; правильно сформулированный тезис – первый шаг к успеху дискуссии (если спорят «за жизнь» или по силе аргументов – формулировка значения не имеет). Если спор строится вокруг тезиса – важно определить ключевые понятия в самом начале обсуждения, или до него.
Философия	это основание вашей позиции, ее фундамент: ценности, которые вы отстаиваете, либо желаемые цели. Споры по целям и ценностям, защищаемым участниками, обычно наиболее ожесточенны. Философия должна быть приемлема для тех, кого вы намерены убедить и, по возможности, позволять использовать сильные аргументы в поддержку вашей позиции.
Аргументы	не должны составлять цепочку, или замкнутый круг. Если в основании вашей позиции лежит определенная философия – они не должны противоречить ей и, тем более, друг другу.
Доказательства	объясняют, почему ваши аргументы действительно подтверждают верность вашей философии и позиции в споре. В идеале вам стоит иметь как минимум два доказательства для каждого аргумента. Аргумент, не имеющий под собой доказательств, является, как правило, уловкой.
Поддержки	примеры, приводимые вами для подтверждения действительности ваших аргументов. Это может быть статистика, результаты научных исследований, сообщения в СМИ, ваш личный опыт, цитаты авторитетных авторов,

	экспертов. Уместность тех или иных поддержек зависит от типа спора – за истину, для победы и т.д.
--	---

Очень важно заявить **кейс доказательства** в начале дебатов стороной утверждения. Заявленный кейс должен быть:

1. последовательным, т.е. иметь прямое отношение к общей заявленной теме дебатов; он должен отвечать на утверждение тезиса

2. справедливым, чтобы можно было вести дебаты за обе стороны. Команда утверждения должна представить кейс, с которым разумные люди могут не согласиться. Это означает, что следует избегать случаев специального знания или трюизмов;

3. достаточно ясным, чтобы обе команды четко знали, что им нужно доказывать. Совершенно необходимо, чтобы команда утверждения четко и ясно заявляла, в чем состоит их позиция и в чем должна состоять позиция оппонентов.

Вопросы в дебатах

Грамотно поставленные вопросы могут быть опаснейшим оружием в ваших руках, однако это – палка о двух концах, и пользоваться ей нужно с умом. Будит ли аудитория смеяться над вашим оппонентом, или снисходительно улыбаться вашей незадачливости – вот цена вопроса. Ну а чтобы достичь высот, необходимо для начала освоить некоторые основы.

Отреагировать на вопрос можно тремя способами:

Сами по себе вопросы могут быть условно разделены на следующие виды:

Вопросы на знание – на проверку довольно редкие в чистой форме вопросы, цель которых – уточнить какую-либо информацию.

Вопросы на подрыв – заведомо риторические вопросы, призванные показать слабость в позициях противника.

Комментарии – просто какая-то небольшая информация, опять-таки призванная показать, что аргумент оппонента не так состоятелен, как он его пытается преподать.

Задавать вопросы необходимо. Это, во-первых, неплохая возможность подточить уверенность в себе у вашего оппонента, да еще и отвлечь его внимание. Ну и, конечно, задаваться они должны таким образом, чтобы залу сразу стало ясно, насколько неправ был выступающий, и насколько выгодней смотрится ваша позиция.

Формат дебатов (по Оксфордской системе):

В дебатах участвует 2 команды по 4 человека. Дебаты ведутся вокруг одного конкретного тезиса.

У каждого докладчика своя строго определенная роль .

1. Роли докладчиков

Утверждение тезиса	Отрицание тезиса	Время
<p>Докладчик № 1</p> <p>Представляет утверждающую команду. Обосновывает актуальность темы, дает определение терминам и понятиям входящим в тему, представляет точку зрения утверждающей команды. Обосновывает аспект рассмотрения данной темы и предъявляет три-четыре аргумента, которые будет доказывать команда в течение игры. По возможности может перейти к доказательству выдвинутых аргументов. Заканчивает формулированием четкой общей линией команды утверждения. У этого</p>	<p>Докладчик №1</p> <p>Представляет отрицающую команду. Предъявляет тезис отрицания, принимает или не принимает предложенные командой утверждения определения и аспекты проблемы. Если не принимает их то доказывает, что представленный аспект проблемы не раскрывает ее полностью, а определения недостаточно точны. Представляет независимый объективный анализ ситуации.</p> <p>Представляет контраргументы и свои</p>	3 мин

<p>докладчика не очень сложная, но очень важная задача. поскольку он представляет те аспекты и аргументы проблему, по которым будут вестись потом дебаты. Если какие-то аргументы представлены не будут, то потом вернуться к ним будет уже нельзя</p>	<p>аргументы по отрицанию тезиса. Заканчивает четкой формулировкой общей линии отрицающей команды.</p>	
<p>Докладчик №2</p> <p>Восстанавливает точку зрения утверждающей стороны. Он может коротко высказаться, по поводу аргументов оппозиции, но это не является его главной задачей. Второй оратор должен представить дополнительные доказательства к аргументам первого оратора, а также предъявить еще 2-3 новых аргумента, связанные с предыдущими. Задача сложнее, чем у первого докладчика, т. к. он должен привести контраргументы и при этом не утратить линии спора.</p>	<p>Докладчик №2</p> <p>Задача схожая с задачей второго докладчика из команды утверждения: он представляет контраргументы против тезиса утверждения, развивает отрицающую позицию.</p>	<p>2 мин</p>
<p>Докладчик №3</p> <p>Самая сложная роль в дебатах, т.к. она требует постоянного внимания к аргументам оппозиции и их быстрого анализа. НОВЫХ АРГУМЕНТОВ НЕ ПРИВОДИТ, а только пытается показать несостоятельность позиции отрицания. Не предъявляет новых аргументов вообще. Он должен обратить внимание на все аргументы оппозиции и, по мере возможностей, опровергнуть их или указать на их недостатки, отсутствие связи с темой дебатов. А также укрепить точку зрения утверждения тезиса, доказывая заявленные первыми двумя докладчиками аргументы.</p>	<p>Докладчик №3</p> <p>Задача аналогичная третьему докладчику из утверждающей стороны.</p> <p>НЕ ПРИВОДИТ НОВЫХ АРГУМЕНТОВ, критикует позицию утверждения тезиса, показывая ее не состоятельность, и еще раз приводит поддержки в пользу аргументов своей команды.</p>	<p>2 мин.</p>
<p>Докладчик №4</p> <p>Подводит итоги дебатов. Вопросы этому докладчику не задаются. Имеет определенное преимущество в том, что именно он начинает делать выводы и может более четко выделить нужные</p>	<p>Докладчик №4</p> <p>Завершает дебаты и в этом имеет определенное преимущество перед предшествующим докладчиком, который уже не сможет привести контраргументы. Вопросы этому</p>	<p>2 мин.</p>

<p>векторы дискуссии. Окончательно аргументирует позицию защиты, выявляет точки соприкосновения с противоположным взглядом. Делает выводы из обсуждения проблемы с точки зрения защиты тезиса.</p>	<p>докладчику также не задаются, поэтому этот докладчик подводит окончательные итоги дебатам.</p>	
--	---	--

Правила дебатов

Соблюдение регламента:

- * времени докладчиков, указанного в табл. 1.;
 - * на вопрос дается 20 сек. Ответ составляет не более 30 сек.;
 - * в течение всей игры каждой команде для обсуждения можно брать 6 мин. тайм-аута.
- Не переходить на личности.

Обсуждать аргумент, а не позицию, т.к. дебаты всего лишь игра.

После докладчиков каждой команде можно задать по любому количеству вопросов в течение 2 мин.

Представители из болота пересаживаются на сторону защиты или отрицания тезиса в зависимости от того, чей аргумент им кажется убедительнее. В любой момент по просьбе спикера должно суметь аргументированно доказать свою позицию.

Вопросы после доклада задаются с разрешения спикера. Можно задать уточняющий вопрос докладчику, но только если он разрешит.

Три принципа дебатов:

Обучение важнее победы. Дебаты организованы таким образом, чтобы помочь получить знания и умения, необходимые для преуспевания в современном обществе. Изначально они были задуманы как вид деятельности, обогащающий образование и одновременно доставляющий удовольствие. Желание учиться и совершенствоваться не должно позволить использовать недозволенные приемы – необходимо проявить свой характер и приобрести уважение окружающих.

Честность. Честность – стержень дебатов. Мы всегда хотим знать правду и, зачастую, наша позиция зависит от доминирования какой-то группы аргументов и не полной информации о наличии других фактов. Признать, что ты не все знаешь – уже победа над собой, использовать подлинные факты – обязанность всех дебатеров. Доверять игрокам и той информации, которую они используют, нужно так же, как доверяешь себе.

Уважение к оппоненту. Дебаты не касаются личности участников. Нельзя унижать человека за то, что он с вами не согласен. Дебаты касаются идей и их столкновения, а также того, какие идеи полезны человечеству. А в столкновении идей единственным приемлемым оружием могут быть только обоснованные аргументы. Другими словами, вы должны «нападать» на аргументы, рассуждения и свидетельства – но не на оппонента.

Судейские критерии

Основной критерий парламентских дебатов – убедительность. В отличие от некоторых других форм дебатов, команда не получит автоматически победу только из-за того, что их оппоненты упустили аргумент. Скорее, судья отдаст победу той команде, которая, по его мнению, лучше продебатировала – чьи презентации и аргументы он нашел более убедительными.

Аргументация и анализ. Это – краеугольный камень парламентских дебатов. Команда, которая представляет последовательный и логичный анализ будет ближе к победе чем та, которая выезжает только на утверждениях или эмоциях. Аргументы должны быть убедительными и обеспечивать столкновение с ценностями оппонентов.

Содержание. Несмотря на то, что парламентские дебаты не базируются исключительно на фактах и статистике, примеры из реальной жизни и знание фактов, использованные для укрепления Вашей позиции, всегда Вам помогут. Хотя факты не следует использовать как опору, которая устраняет необходимость анализа, они могут послужить Вам для усиления абстрактной аргументации.

Опровержение. Недостаточно просто представить свою точку зрения в каком-либо вопросе – убедитесь, что Вы прямо противостоите аргументам оппонентов, и противостоите успешно. Опять-таки, просто забытого аргумента недостаточно, чтобы автоматически выиграть или проиграть раунд (по крайней мере, если это – не ключевой аргумент), но убедительное опровержение совершенно необходимо, если Вы надеетесь выиграть.

Организация. Судьи ценят речь, аргументы в которой четко и тщательно обозначены и преподнесены. Различные линии аргументации должны быть четко разделены. Это возможно сделать через ссылки на аргументы (и используя другие технологии). Дебаты должны освещать кратко и мощно наиболее важные моменты раунда и не должны чрезмерно впадать в бесполезные детали и тонкости.

Стиль и риторика. Манера, в которой аргументы представлены, не менее важна, чем сами аргументы. Гладкая, отшлифованная и убедительная речь всегда впечатляет судей. Использование различных техник риторики добавляет огоньку в речь, и Ваша презентация от этого только выиграет.

Вопросы. Дебатов, использующий вопросы, будет иметь постоянное преимущество по ходу раунда. Умением как задавать остроумные вопросы, так и мгновенно и эффективно отвечать на них Вы можете продемонстрировать способность к импровизированному мышлению – качество, которое ценится почти каждым судьей.

Работа в команде. От дебатов ожидается командная работа, взаимное усиление аргументов друг друга и последовательное внедрение философии команды на протяжении всего раунда. Не противоречьте своему напарнику – лучше расширяйте введенный ранее аргумент для того, чтобы усилить его эффект и помочь Вашему партнеру достигнуть цели.